

Эксперты предупреждают, что каршеринг и автоматически управляемые машины вскоре в корне изменят рынок автострахования. Кто и как сейчас страхует автомобили, предоставляемые в краткосрочную аренду, разбирался Банки.ру.

Раскрашенные в характерные цвета с яркой оранжевой эмблемой «Московского каршеринга» автомобили все чаще встречаются на улицах столицы – измученные проблемами платных парковок москвичи выбирают арендный автомобиль для поездок по городу.

Рынок поминутной аренды автомобилей (каршеринга) в крупных городах растет не только в Москве – его объемы увеличиваются на 25–30% в год и в России, и во всем мире. По прогнозам Global Market Insights, объем глобального рынка каршеринга к 2024 году превысит 6,5 млрд долларов По разным оценкам, сегодня в каршеринге задействовано порядка 120 тыс. автомобилей, а уже к 2020 году эта цифра вырастет в десять раз.

Только в 2016 году, по данным сайта transport.mos.ru департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры правительства Москвы, каршеринг принес более 1,6 млрд рублей инвестиций в экономику города.

Экспансия каршеринга

Старт московской программы каршеринга был объявлен в августе 2015 года. 19 августа 2015-го постановлением № 523-ПП (о внесении изменений в № 289-ПП от 17.05.2013) операторам каршеринга даровали право почти бесплатной парковки (20 тыс. рублей на три года) на муниципальных стоянках. 10 сентября 2015 года первый участник системы каршеринга – «Делимобиль» присоединился к программе, зона действия сервиса тогда была очень узкой – в пределах ТТК, а парк составлял всего 100 машин. Спустя год их число выросло в шесть раз, а к концу 2016-го – до 3 тыс. Емкость рынка каршеринга в Москве на сегодняшний день оценивается в 9–10 тыс. автомобилей. В 2016 году зона действия сервиса расширена до Малого Московского кольца (ЦКАД), сейчас она распространяется до 250 км за МКАД.

В марте 2016 года зона действия сервиса «Делимобиль» расширена до пределов МКАД, появилась возможность начинать и завершать аренду на территории аэропортов. Тогда же присоединились другие операторы: «Энитайм» (Anytimecar) и «Юдрайв» (YouDrive). Сейчас каршеринговых компаний в столице пять: YouDrive, «Делимобиль», Anytime, Car5 и BelkaCar. Еще одна — FlexCar планирует старт в августе 2017 года и уже предлагает зарегистрироваться на сайте с предоставлением бонусных 30 минут каршеринга при запуске сервиса.

Есть прогнозы, что выгода и удобство этого сервиса (экономия на парковке, бензине, ремонте и страховании автомобиля, договор заключается один раз, дальше поиск свободного автомобиля и его бронирование, а также оплата происходят через мобильное приложение) постепенно заставят автомобилистов отказываться от

владения автомобилем и полностью переходить на аренду. 64% клиентов «Московского каршеринга» имеют собственный автомобиль. Треть автовладельцев готовы вообще отказаться от владения автомобилем, еще 7% – от собственного автомобиля при поездках по городу. На конец 2016 года сервисом пользовалось около 175 тыс. человек. Хотя Москва еще очень далека от Милана, где на тысячу жителей приходится 1,2 каршерингового автомобиля (у нас 0,2 авто на тысячу жителей), и даже от Берлина и Вены (0,66 и 0,64 соответственно), уже сейчас встает вопрос о страховании ОСАГО и каско при каршеринге. О том, что каршеринг и автоматически управляемые машины изменят рынок автострахования, директор отдела оптимизации бизнес-процессов и услуг аудита PwC Виктор Морозов говорил еще год назад на Форуме страховых инноваций. Тогда же Морозов ратовал за то, чтобы привязать страховку к конкретному человеку, который будет арендовать этот автомобиль, и предлагать более низкие тарифы аккуратным водителям.

Минфин России, кстати, уже начал двигаться в этом направлении в рамках ОСАГО. В апреле 2017 года заместитель директора департамента финансовой политики Минфина Вера Балакирева рассказала журналистам, что до конца года будут подготовлены законопроекты о либерализации тарифов и условий страхования по ОСАГО, в которых предусмотрено, в частности, давать скидку на ОСАГО водителям, не нарушающим ПДД, а также тем, кто имеет большой стаж вождения и безаварийной езды. Минфин готов «отдать на откуп» страховщикам определение некоторых тарифных коэффициентов, которые могут стать дополнением к коэффициенту «бонус-малус» (КБМ).

От страхования ОСАГО владельцам бизнеса никуда не деться – все автомобили страхуются предварительно – до начала предоставления в аренду, на год на условиях включения неограниченного числа водителей, то есть по повышенным тарифам. Водитель в оформлении полиса, как правило, не принимает участия.

От страхования ОСАГО владельцам бизнеса никуда не деться – все автомобили страхуются предварительно – до начала предоставления в аренду, на год на условиях включения неограниченного числа водителей, то есть по повышенным тарифам

А вот договор каско раньше владельцы бизнеса предпочитали не заключать — сами ремонтировали предоставляемые в аренду авто или распределяли расходы на водителя-арендатора и на свою компанию по авариям, где виноват арендатор.

Если автомобиль не застрахован по каско, дополнительная ответственность водителя-арендатора прописана в договоре аренды с каршеринговой компанией. Как правило, эти договоры подразумевают, что если арендатор не виноват в ДТП, то он не несет ответственность за повреждения автомобиля, так как компания получает выплату по ОСАГО в рамках прямого урегулирования убытков.

Некоторые продолжают придерживаться этой политики и сейчас. Однако ситуация начала меняться — сейчас уже большинство каршеринговых компаний предлагает не только обязательную «автогражданку», но и каско внутри общего тарифа из расчета в среднем 1 рубль в минуту. По договорам каско водитель-арендатор несет ответственность только в размере франшизы по договору страхования вне зависимости от вины водителя в происшествии.

Страховщики по-прежнему настороженно относятся к этому виду бизнеса из-за высоких и трудноо цениваемых рисков, но в то же время ищут компромиссные варианты, чтобы застолбить себе место на бурно растущем рынке.

Дели ответственность

У самого первого оператора каршеринга в Москве и лидера по числу автомобилей, предоставляемых в аренду, – компании «Делимобиль» все автомобили застрахованы по ОСАГО и ДСАГО с лимитом в 1,5 млн рублей.
Для клиентов «Делимобиль» предлагает два варианта тарифа каршеринга: «Базовый» и «Все включено». По первому тарифу в случае, если ДТП произошло по вине клиента и при условии, что клиент не находился в состоянии опьянения и выполнил все обязанности в связи с ДТП, клиент оплачивает возмещение ущерба автомобилю, но не более 150 тыс. рублей (в совокупности со штрафом, администрированием списания и прочими расходами/убытками).
По тарифу «Все включено» финансовая ответственность клиента ограничена 10 тыс. рублей вместе со штрафами, даже если клиент виновен, но при условии, что он не был пьян и своевременно сообщил о ДТП. Сотрудники второго по времени появления сервиса (также стартовавшего в конце 2015 года) Car5 рассказали Банки.ру, что все автомобили (71 машина марок Hyundai Solaris, Datsun Mi-Do и VW Polo) компании застрахованы и по ОСАГО, и по каско. ДТП обязательно должно быть зафиксировано вызовом в службу 112, подчеркнули в Car5. В случае если участников ДТП двое и зафиксировано, что правила дорожного движения были нарушены сторонним участником, клиент не несет ответственности за ущерб.
«В случае причинения ущерба автомобилю в результате ДТП или иных действий клиента его ответственность составляет 15 тысяч рублей, — сообщили в компании. — В случае хищения/угона или конструктивной гибели ТС ответственность клиента перед арендодателем составляет 90 тысяч рублей, никаких дополнительных платежей (в частности, штрафов, как в некоторых других компаниях. – Прим. Банки.ру) не предусмотрено. Страхование включено в стоимость аренды».
Более молодой сервис (запустился в марте 2016 года) YouDrive, как рассказал Банки.ру CEO компании Борис Голиков, все автомобили страхует по каско с покрытием «угон и тоталь (ущерб более 75%)» и включает страховку в стоимость аренды. Также существует лимит ответственности для арендатора до 15 тыс. рублей за дополнительный 1 рубль к любому тарифу. Подключить тарифную опцию «ограничение ответственности» можно через мобильное приложение YouDrive (опция «каско») при первом подключении или впоследствии в профиле пользователя в приложении. Тариф подключается через 24 часа с момента выбора опции.
Youdrive страхует и каско, и ОСАГО в СК «РЕСО Гарантия» и «Ренессанс Страхование» сроком на год с последующей пролонгацией. По словам Голикова, страховые случаи составляют около 25% от всех ДТП с участием каршеринговых автомобилей, средний размер ущерба — около 50 тыс. рублей. «Если клиент невиновен в ДТП, выплаты с его стороны отсутствуют, — поясняет Голиков. — Если клиент виновен, то сумма по оферте составляет 50 тысяч рублей, при повреждениях автомобиля — до 70 тысяч рублей, далее — согласно счету за ремонт. Данные случаи урегулируются согласно законодательству РФ, на практике такие случаи отсутствуют».
Автопарк компании насчитывает сейчас 414 автомобилей, 408 из них — удобные в городе Smart.
Самый молодой из уже запущенных сервисов – BelkaCar, созданный тремя выпускницами MBA Калифорнийского университета (двое из них — русские), предлагает свой сервис по цене 8 рублей в минуту с уже включенным каско. Так как минимальная стоимость каршеринга в Москве составляет 7 рублей/минута, страхование автомобиля также

обходится арендатору примерно в 1 рубль/минута.
Все автомобили BelkaCar застрахованы по каско и ОСАГО, но все равно предусмотрена финансовая ответственность пользователя в случае нанесения ущерба автомобилю (то есть франшиза). При аварии, произошедшей по вине пользователя, с ущербом до 100 тыс. рублей арендатор возмещает сумму ущерба в пределах 30 тыс. Если ущерб превышает 100 тыс. рублей, пользователь уплачивает 30 тыс. плюс 15% от суммы ущерба.
Кот в мешке
Опасения страховщиков, пока в большинстве своем только приглядывающихся к страхованию каршеринговых авто, вполне понятны – количество допущенных к управлению автовладельцев не ограничено, уровень их опыта и стиль вождения неизвестны.
«Есть мнение, которое мы также разделяем, что развитие каршеринга усугубляет дорожную ситуацию, поскольку неопытные водители, которые не имеют своих автомобилей, пользуются каршерингом. При этом если не сами попадают в ДТП, то провоцируют опасные ситуации на дорогах», — отмечает начальник управления методики актуарных расчетов СК «МАКС» Максим Маркелов. Но больше всего страховщиков волнуют угоны и ДТП с тотальным повреждением автомобиля, так как это самые крупные выплаты. «Если угоны маловероятны, так как все машины отслеживаются и их достаточно легко найти, то «тотальные» ДТП более вероятны. Конечно, можно заложить в тариф статистические ожидания по крупным убыткам, но в этом случае тариф, скорее всего, не устроит каршеринговые компании», — поясняет Маркелов.
С другой стороны, хотя страхование каско и ОСАГО таких автомобилей является «котом в мешке», для страховщиков это возможность получить значительную страховую премию здесь и сейчас, говорит эксперт.
«По страхованию каско фактически всегда применяется определенная безусловная франшиза – она позволяет отсечь сравнительно небольшие убытки и получить экономию на расходовании денежных средств на страхование. Важным здесь является и тот факт, что для владельца каршеринга необходимо, чтобы транспортные средства максимальное время находились «в строю», а не в сервисе», — считает заместитель директора департамента андеррайтинга и управления продуктами СК «Согласие» Андрей Ковалев.
Хотя страхование каско и ОСАГО таких автомобилей является «котом в мешке», для страховщиков это возможность получить значительную страховую премию здесь и сейчас
О неоднозначности ситуации со страхованием каршеринговых авто говорит и начальник управления андеррайтинга в автостраховании СК «Зетта Страхование» Алексей Удалов. «С одной стороны, избыточные требования со стороны страховых компаний и высокая стоимость каско препятствуют развитию бизнеса операторов каршеринга. С другой стороны, любой андеррайтинговый просчет чреват убытками для страховщика, а развивать каршеринг за свой счет никто не намерен», — говорит он.
«Зетта Страхование» рассматривала возможность сотрудничества с каршеринговыми компаниями после соответствующего обращения в компанию, но договоренности достичь не удалось. «Мы предложили каршеринговой компании страховку от крупных рисков («угон» и «тоталь»). По нашему мнению, усеченное каско – самый удобный вариант для

обеих сторон. Бизнес, связанный со сдачей в кратковременную аренду транспортного средства, предполагает ротацию большого числа водителей разных возрастных и гендерных групп, с разным опытом вождения. Значит, риск мелких повреждений чрезвычайно велик, а это убыток страховщика. Полное каско потребует от оператора каршеринга серьезных временных затрат на сбор документов, оценку ущерба, ремонт. Следовательно, автомобиль будет выключен из оборота, а это прямые потери каршеринговой компании. Кроме того, стоимость полного каско более высокая и напрямую повлияет на стоимость услуг каршеринга», — рассказывает эксперт СК «Зетта Страхование».

Удалов говорит о возможности страховать каршеринг и по полному каско с франшизой, но в этом случае, по его мнению, страховщик обязательно должен быть вовлечен в процесс андеррайтинга клиентов. Более того, необходимым условием сотрудничества должна стать разработка мотивационной/демотивационной программы для пользователей услуг каршеринга в зависимости от стиля езды. Например, если клиент попал в ДТП, он на месяц лишается доступа пользоваться каршерингом, предлагает эксперт. Как только рынок будет поделен и компании перейдут в режим повышения эффективности процессов и сокращения расходов, вероятно, будет найдено какое-либо взаимовыгодное решение, полагает специалист страховой компании.

Группа «Ренессанс Страхование» не побоялась рисков и уже не один год страхует несколько операторов рынка каршеринга. Причем, как сообщили в компании, на данный момент каско с франшизой застраховано только у одного из клиентов, еще один клиент страхует риски «угон» и «тоталь», остальные покупают только полисы ОСАГО и ДСАГО. Высокая стоимость страховки для арендодателя оправдывается высокой частотой страховых случаев. «В зависимости от компании частота убытков в два — три раза превышает среднюю, — говорит управляющий директор департамента страхования автотранспортных средств Группы «Ренессанс Страхование» Сергей Демидов. — Вероятно, сказывается то, что водитель не привык к габаритам, особенностям обзора, управления и так далее. Но благодаря большому опыту работы с компаниями по прокату автомобилей и накопленной статистике у нас есть возможность подготовить адекватное предложение по каско, которое будет интересно и клиенту, и нам».

«Наличие в портфеле полисов таких компаний дает нам новый сегмент для роста, а рост клиентской базы позволяет предлагать таргетированный продукт», — объясняет интерес страховщика Сергей Демидов.

источник: Банки.ру, 20.06.2017